

METHOD FOR ISSUING SERVICE TICKET AT THE TIME OF MERCHANDISE SALES USING COMMUNICATION LINE

Publication number: JP9161150

Publication date: 1997-06-20

Inventor: OBARA HIROAKI

Applicant: EE P M KK

Classification:

- International: G07G1/12; B65G61/00; G06Q30/00; G06Q50/00;
G07G1/12; B65G61/00; G06Q30/00; G06Q50/00;
(IPC1-7): G07G1/12; G06F17/60

- european:

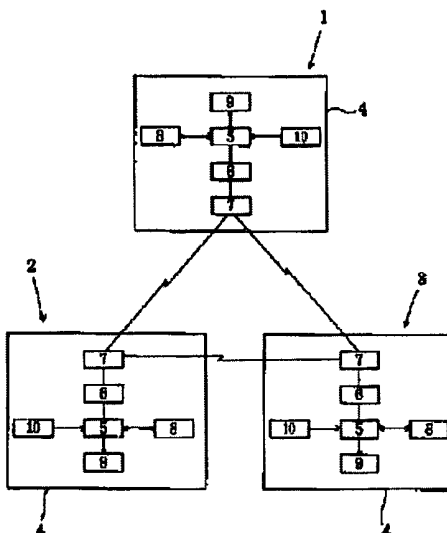
Application number: JP19950345291 19951206

Priority number(s): JP19950345291 19951206

[Report a data error here](#)

Abstract of JP9161150

PROBLEM TO BE SOLVED: To effectively and surely storage and manage service tickets by allowing a member store and a purchaser to display/confirm an increasing and reducing record managed by themselves or the service ticket issuer of the service tickets by means of the display of a terminal equipment through the use of a communication line. **SOLUTION:** The respective communication equipments 4 of the member store 2, the purchaser 3 and the service ticket issuer 1 are connected through the communication line. Through the use of the communication line, the providing of the service ticket corresponding to the sales amount for the purchaser 3 from the member store 2, the report of the providing to the service ticket issuer 1 and the using of the obtained service tickets at the member store 2 are executed by the respective terminal equipments. Then the member store 2 and the purchaser 3 display and confirm the increasing and reducing record managed by themselves or the service ticket issuer 1 of the service tickets of the purchaser 3 by means of the display 9 of the terminal equipment through the use of the communication line.



Data supplied from the esp@cenet database - Worldwide

(19)日本国特許庁 (J P)

(12) 公 開 特 許 公 報 (A)

(11)特許出願公開番号

特開平9-161150

(43)公開日 平成9年(1997)6月20日

(51)Int.Cl. ⁸	識別記号	庁内整理番号	F I	技術表示箇所
G 0 7 G 1/12	3 2 1		C 0 7 G 1/12	3 2 1 M
G 0 6 F 17/60			C 0 6 F 15/21	3 1 0 Z

審査請求 有 請求項の数2 F D (全 4 頁)

(21)出願番号 特願平7-345291

(22)出願日 平成7年(1995)12月6日

(71)出願人 596003111

株式会社エー・ピー・エム

石川県小松市園町ハ170番地1号

(72)発明者 小原 弘明

石川県小松市園町ハ170番地1号 株式会

社エー・ピー・エム内

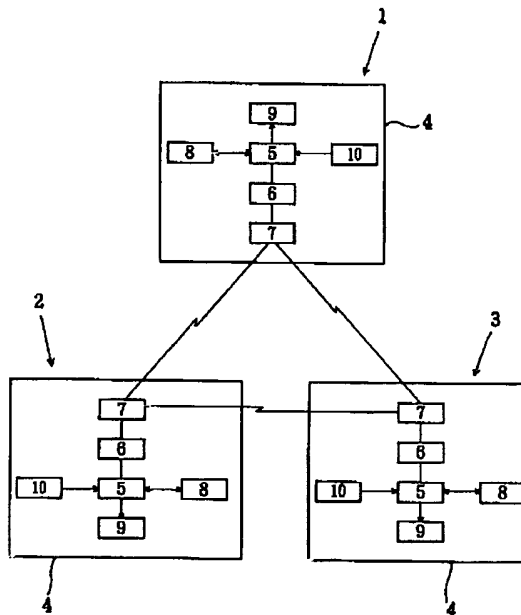
(74)代理人 弁理士 宮田 正道

(54)【発明の名称】 通信回線を利用した商品の売買に於けるサービス券の発行方法

(57)【要約】

【課題】 通信回線を利用した商品の売買にふさわしいサービス券の発行方法を提供し、かつサービス券の保存管理を有効確実に行うようにする。

【解決手段】 通信回線を利用して加盟店2が発信する商品の文字・画像データを、受信した購買者3が端末機の表示装置9に表示し、表示される商品を選択し、端末機の手操作によって売買を行う通信回線を利用したショッピングに於いて、加盟店2及び購買者3とサービス券発行者1のそれぞれの通信機器4を回線で結び、サービス券発行者1は各加盟店及び各購買者の個別リスト、個別サービス券の発行・取得の増減データの演算・記憶・管理手段を有し、加盟店2が行う売買額に応じたサービス券Sの購買者3への提供及びサービス券発行者1への提供の連絡、並びに購買者3が行う加盟店2での取得サービス券の使用を通信回線を利用して各端末機で行い、加盟店2及び購買者3は自己又は購買者のサービス券Sのサービス券発行者1の管理する増減記録を通信回線を利用し、端末機の表示装置9で表示・確認できるようにしたことを特徴とする。



【特許請求の範囲】

【請求項1】 通信回線を利用して加盟店が発信する商品の文字・画像データを、受信した購買者が端末機の表示装置に表示し、表示される商品を選択し、端末機の実作によって売買を行う通信回線を利用したショッピングに於いて、加盟店及び購買者とサービス券発行者のそれぞれの通信機器を回線で結び、サービス券発行者は各加盟店及び各購買者の個別リスト、個別サービス券の発行・取得の増減データの演算・記憶・管理手段を有し、加盟店が行う売買額に応じたサービス券の購買者への提供及びサービス券発行者への提供の連絡、並びに購買者が行う加盟店での取得サービス券の使用を通信回線を利用して各端末機で行い、加盟店及び購買者は自己又は購買者のサービス券のサービス券発行者の管理する増減記録を通信回線を利用し、端末機の表示装置で表示・確認できるようにしたことを特徴とする通信回線を利用した商品の売買に於けるサービス券の発行方法。

【請求項2】 サービス券の購買者への提供を、加盟店からの購買者の売買額の通信回線を利用した通知によって、サービス券発行者が通信回線を利用して行うことを特徴とする請求項1記載の通信回線を利用した商品の売買に於けるサービス券の発行方法。

【発明の詳細な説明】**【0001】**

【発明の属する技術分野】本発明は、商品（有体物である商品及びサービス業務の提供による無体の商品を含む）の購買促進を図るための販促手段として、利用されているサービス券の発行方法に関するものであり、更に詳しくは、通信回線を利用した商品の売買に於けるサービス券の発行方法に関するものである。

【0002】

【従来の技術】商品の販促手段として売買額に応じてスタンプや得点券を渡し、或いは磁気カードにポイントを記録し、その取得数や取得点によって景品（商品）と交換したり、金券として使用できるサービス券の発行があり、そのサービス券の発行は、先ずサービス券発行者より加盟店へサービス券が発行され、加盟店はそのサービス券の対価を支払う。このサービス券は紙面にサービス点を表示した印刷物であり、加盟店は商品の購買者に売買額に応じて割り当てのサービス点と一致するサービス券を提供することとなる。サービス券を受け取った購買者は、サービス券を保存するのであり、通常は特定枚のサービス券を貼着できる貼着欄を有するシートに貼りつけて保存の便宜と得点合計の計算を容易としている。

【0003】そして、サービス券の得点によって、特定の商品と交換又は支払の一部に充当できるのであり、加盟店で使用されたサービス券はサービス券発行者へ再び戻され、使用分の代金を加盟店へ払い戻されることとなるのである。この場合、サービス券発行者から加盟店へ渡るサービス券の得点あたりの価格と、購買者がサービ

ス券を使用する時の交換価格との差がサービス券発行者の取り扱い手数料となるものである。

【0004】

【発明が解決しようとする課題】従来の販促手段としてのサービス券の発行は、現実に購買者が加盟店内で商品を購入し、その対価の支払に対応して有体物としてのサービス券を受け取り、そのサービス券を購買者が保存管理するものである。

【0005】又、クレジットカードで支払を行う方式に於いても、クレジットカードの支払報告書に支払金額に対応したサービス券を付設し、そのサービス券をクレジットカード利用者が保存管理するものであり、サービス券の受け取り時期及び方法に差異はあるが、有体物であるサービス券が介在していることは共通しているのである。

【0006】このことは、購買者にとっても有体物たるサービス券を几帳面に長期間保存管理しなければ、購買総額に応じたサービスを充分に受けられない問題点があり、折角のサービス券が無駄に放置、紛失する場合も見受けられるのである。

【0007】一方、近時はパソコン通信等の通信回線を利用し、商品の紹介並びに商品の購入を行う方法も行われ、この場合、購買者は自宅で現物の商品を受受することなく、又購買代金も現実に支払うことなく、通信回線を通じて取引が行われるのである。斯かる形態の売買では、有体物であるサービス券の発行は売買時には不可能であり、後日サービス券を郵便等で送ることは可能であるけれども、通信回線を利用した売買形態にはまことに不似合わないものと言わざるを得ない。

【0008】そこで、本発明は通信回線を利用した商品の売買にふさわしいサービス券の発行方法を提供し、かつサービス券の保存管理を有効確実に行うようにすることを目的とするものである。

【0009】

【課題を解決するための手段】本発明方法は、通信回線を利用して加盟店が発信する商品の文字・画像データを、受信した購買者が端末機の表示装置に表示し、表示される商品を選択し、端末機の実作によって売買を行う通信回線を利用したショッピングに於いて、加盟店及び購買者とサービス券発行者のそれぞれの通信機器を回線で結び、サービス券発行者は各加盟店及び各購買者の個別リスト、個別サービス券の発行・取得の増減データの演算・記憶・管理手段を有し、加盟店が行う売買額に応じたサービス券の購買者への提供及びサービス券発行者への提供の連絡、並びに購買者が行う加盟店での取得サービス券の使用を通信回線を利用して各端末機で行い、加盟店及び購買者は自己又は購買者のサービス券のサービス券発行者の管理する増減記録を通信回線を利用し、端末機の表示装置で表示・確認できるようにしたことを特徴とするものである。

【0010】又、サービス券の購買者への提供を、加盟店からの購買者の売買額の通信回線を利用した通知によって、サービス券発行者が通信回線を利用して行うこととしてもよい。

【0011】サービス券は通信回線を通して受け渡すため、有体物の占有を伴わないため迅速化し、その得喪はサービス券発行者が演算・記憶及び管理するため、紛失や放置されることはなく、又加盟店及び購買者は随時通信回線によりサービス券の確認を表示装置で視覚的に確認できるものである。

【0012】

【発明の実施の形態】本発明の実施の一形態を図面に基いて説明する。図1は請求項1の発明のサービス券の流れ（移動）を示すブロック図であり、サービス券発行者1、加盟店2及び購買者3より構成され、加盟店2及び購買者3は複数で、各々サービス券発行者1と関係を有するものである。サービス券はサービス券発行者1より加盟店2へ流れS1、加盟店2から商品を購入した購買者3へ移り（S2）、購買者3は任意数（点）のサービス券を商品の購入又は景品の交換に使用（S3）して加盟店2又はサービス券発行者1へ戻り、加盟店2に戻ったサービス券はサービス券発行者1へ回収（S4）されることとなる。

【0013】このサービス券の有体物として券が移転されるものでなく、通信回線を通じデータとして処理され、表示装置に表示されるものである。すなわち、図2に示すように、データの送受信が可能な通信機器4を所持し、公衆通信回線網や特定通信回線網を利用して接続するものであり、5は処理装置、6は通信制御装置、7は変復調装置、8は記憶装置、9は表示装置（ディスプレイ）、10は入力装置（キーボード、マウス）を示す。

【0014】商品の購入は通信回線を利用し、加盟店2の提供する商品データを表示装置9に表示して選択することとなる。選択には加盟店2の中から特定の加盟店2を選び、加盟店2の取り扱い商品の選択、更には同一・同種の商品の中から特定商品の最終選択を、表示される文字・画像を入力装置10を操作し、選択・購入の指示を入力するものである。

【0015】商品の購入に対しては、売買額に応じたサービス券が購買者に付与されるのであり、通信回線を利用した売買の形態を活かして、例えば図3のように売買の成立確認表示11の一つの欄に当該売買に対するサービス券の点数12を表示することによって行い、又サービス券の取得点数を告知する表示パターンであってもよい。更に、今回のサービス券の取得の告知表示に加え、これまでのサービス券の取得総合計（今回分を含む／含まない）をも同時に表示するパターンであってもよく、表示パターンは表13（図4）、又はデジタル表示でもよい。

【0016】そして、サービス券の景品との引き換えや、支払の一部に充当する場合も同様に通信回線で入力装置10を操作し、表示装置9を見ながら行うものである。

【0017】サービス券についての管理等はサービス券発行者1が行い、各加盟店2…へのサービス券の発行（S5）、各加盟店2…が各購買者3へ付与したサービス券の点数（S6）を処理装置5で演算し、記憶装置8に記憶する。そして、各加盟店2…及び各購買者3…へ個別に通信回線を通じて各自の表示装置9へ表示し確認できるものである（図5）。

【0018】図6は請求項2のサービス券の移動を示すブロック図である。サービス券発行者1が購買者3へ、加盟店2での売買額に応じて直接提供（S7）し、購買者3は任意数（点）のサービス券を商品の購入又は景品の交換に使用（S8）して加盟店2又はサービス券発行者1へ戻り、加盟店2へ戻ったサービス券はサービス券発行者1へ回収（S9）されるものである。

【0019】

【発明の効果】以上のように、本発明はサービス券の発行に関し、有体物であるサービス券の占有を移転やシートに貼付することなく、データとして通信回線を利用して各通信機器の表示装置に表示確認するものであるから、通信回線を利用した取引形態に最適な方法となるものである。

【0020】又、有体物であるサービス券の管理を必要としないから、サービス券の紛失や放置等によるサービス券の未使用を回避でき、サービス券の管理及び利用を確実にかつ有効に行えるものである。

【図面の簡単な説明】

【図1】請求項1のサービス券の流れを示すブロック図である。

【図2】本発明の実施の一形態を示す通信機器の関連を示すブロック図である。

【図3】売買確認表示のパターン例を示す表示面を表す図である。

【図4】サービス券の獲得合計パターン例を示す表示面を表す図である。

【図5】サービス券の得喪データの確認の関係を示すブロック図である。

【図6】請求項2のサービス券の流れを示すブロック図である。

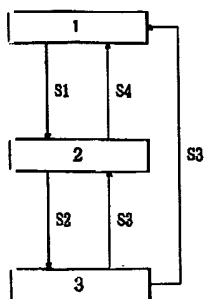
【符号の説明】

- 1 サービス券発行者
- 2 加盟店
- 3 購買者
- 4 通信機器
- 5 処理装置
- 6 通信制御装置
- 7 変復調装置

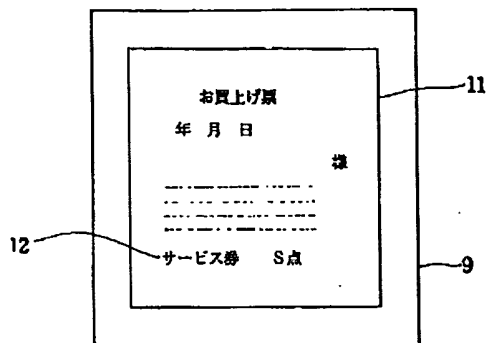
8 記憶装置
9 表示装置

10 入力装置
S サービス券

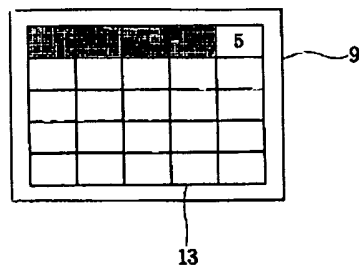
【図1】



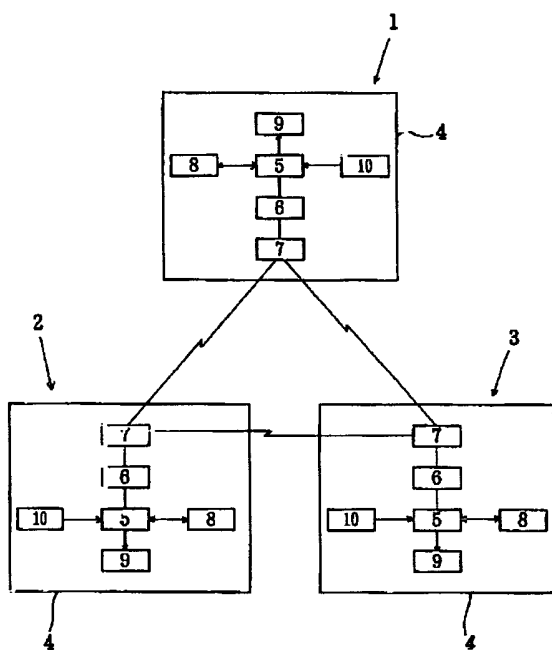
【図3】



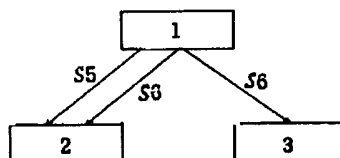
【図4】



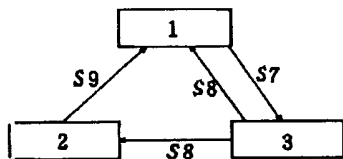
【図2】



【図5】



【図6】



BEST AVAILABLE COPY

PARTIAL TRANSLATION OF "NIKKEI COMMUNICATIONS,
No. 1995.1.2, (Japan), Kabushiki Kaisha Nikkei BP, (02.01.95),
pages 64-69"

'A mobile phone can be purchased at a cost of 5,020 yen including a fee for new subscription.' Such a time will come in 1995. PHS which will be put on the market in the summer in 1995 has a possibility in that the PHS is sold at a low price, for example, 5,020 yen.

PHS is a simplified cell phone characterized by the low price, for example, the basic monthly user fees are approximately 3,000 yen. The appearance of PHS as a trigger may reduce the price of the existing cell phones. Accordingly, the number of the users may increase (FIG. 3-1). In 1995, the cell phone may be sensational. The day is coming where the sum of the number of users of cell phone and the number of users of PHS reaches ten million.

The 'cell phone at a cost of 5,020 yen' as described in the opening may be realized since the store will reduce the price of the terminal greatly aiming at financial incentive paid for the store by the PHS business corporation when a user makes a new contract. The fee for new subscription of PHS is expected equal to approximately 5,000 yen. Accordingly, it is conceivable enough that the subscription of PHS in the shop may cost 5,020 yen including the terminal according to the sales competition.

BEST AVAILABLE COPY

PARTIAL TRANSLATION OF "NIKKEI Windows NT, No. 21, (Japan), Kabushiki Kaisha Nikkei BP, (12.98), pages 34-37"

Premium Contents can be Sold at Low Cost

As for examples in which MCIS 2.0 is applied, (1) community service such as electronic conference, (2) electronic commerce site (B2C or B2B), (3) streaming service of broadcasting type, (4) telemarketing, and (5) help desk service etc. are conceivable.

For example, as the user inputs his/her personal information, desired service contents, and desired payment in the WWW page, he/she can set services such as e-mail, news, and chat via online signup so that the services become available.

Information for account and charging is distributed to an MCIS service object specifying the services of the user. The information for charging is processed by a payment system of, for example, a credit card by way of a function called OPP (Order Process Pipeline) of Site Server 3.0 Commerce Edition (CE).

The end user can spontaneously and automatically change the account information or service plan by utilizing MCIS without depending on the provider. The provider can reduce operations and costs by entrusting the responsibility of management to the end user so that the provider can attend to advanced services.

Greatly Changed License System

An origin of the MCIS 2.0 is "Normandy" as a beta version of MCIS 1.0 announced in Site Builder Conference in October 1996. The author of the article having used MCIS since the MCIS is called Normandy considers that a certain

BEST AVAILABLE COPY

evaluation can be given to the improvement of the functions in comparison to the MCIS at the time, which included more than a few problems in quality.

On the other hand, it should be noted that there is a great difference between the Site Server 3.0 and the MCIS 2.0 in sales system and license system.

According to an explanation of Microsoft, the Site Server 3.0 CE is provided for web sites of corporations, while the MCIS 2.0 is provided for commercial providers and mall operators. When operating a business mall including plural tenants by the MCIS 2.0, the license contracts of DAL (Domain Access License) are necessary to be made in accordance with the number of the tenants. Further, when the site operator provides services to members such as corporations and persons, a license fee called SAL (Subscriber Access License) is necessary to be paid a month for each of the members.

The providers which have already developed a commercial mall by the Site Server 3.0 CE are greatly influenced by the new license system such as DAL and SAL. In order to protect the existing users from being confused, Microsoft is required to arrange the scope to which the license is applied clearly.